

Nieuwe eigenaren Igor Novitski en Maurice Toehpah

"Conex Holland is een oer-Hollands bedrijf"



Igor Novitski en Maurice Toehpah staan sinds twee jaar aan het roer bij Conex Holland, de aloude producent van lasdoppen en -klemmen. De nieuwe eigenaren hebben grote plannen. Het assortiment van Conex is al fors uitgebreid. En Novitski en Toehpah willen vooral de connectie maken met de installateur. "De producten leveren waar hij om vraagt."

Dat een lasdop niet het meest sexy product is om te verkopen, daarvan zijn Igor Novitski en Maurice Toehpah zich goed bewust. Betrouwbaarheid en kwaliteit zijn in hun branche belangrijke pijlers, maar niet de eerste selling points waar de nieuwe eigenaren van Conex op willen inzetten. Waarop dan wel? "Wij zijn een oer-Hollands bedrijf. Nuchter en met passie. We kennen de markt en de installateur, dat is onze grote kracht." De wereld van de elektro is aan

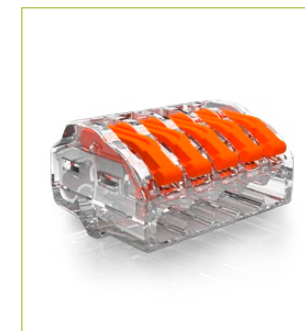
het globaliseren, zo stelt Novitski. "Steeds meer grote bedrijven, die wereldwijd actief zijn. Wij zien dat ook veel Nederlandse bedrijven opgaan in die grote ondernemingen. Wij denken dat dat de flexibiliteit en transparantie van een bedrijf niet ten goede komt, dus het zal onze keus niet zijn. Er zijn nog maar weinig echt Hollandse bedrijven in de markt. Conex is dat wel, een mooi en degelijk bedrijf, dat wij groter gaan maken in Nederland. Met die intentie zijn wij hieraan begonnen."

GROEIAMBITIE

De degelijkheid heeft Conex de afgelopen jaren ook wat gemakzuchtig gemaakt, vinden de nieuwe eigenaren. Het ging goed met het bedrijf, maar de groeiambitie verdween. En daarmee ook het persoonlijke contact met de installateur. Novitski en Toehpah zijn hard bezig om dat te herstellen. Toehpah: "De klant staat weer centraal bij Conex. Relatiebusiness, daar gaat het om. Face-to-face contact met de installateur, zodat



Conex lasdoppen



Conex lasklem kabelverbinders



hij ons kan vertellen wat hij nodig heeft. We hebben in 2019 heel veel beurzen en evenementen gedaan. Dat heeft goed gewerkt. Met corona is dat helaas lastiger, nu doen we veel telefonisch, of we nodigen mensen uit en houden ons aan de regels. Met onze nieuwe producten spelen we in op de wens van de klant. En uiteraard wil hij een kwalitatief goed product, dat snel beschikbaar is tegen een goede prijs, ook in kleine aantallen."

ASSORTIMENT

Sinds de overname is het assortiment van Conex uitgebreid van 30 naar maar liefst 700 producten, allemaal op het gebied van verbindingen en aanverwante materialen. De aloude lasklemmen blijven de basis. "Daarin is ons assortiment heel breed. Alles met een Conex-sausje: kwaliteit, betrouwbaar, veilig", zegt Novitski. Conex streeft naar een model van one-stop-shopping. Toehpah: "Alles wat met verbindingen te

maken heeft, leveren wij via de groothandel aan de installateur. Verbinding heeft daarbij een dubbele betekenis. Het is allereerst ons product, niet sexy, wel essentieel. Zonder goede verbinding geen goed werkende installatie. Maar tegelijk willen wij ons verbinden met de installateur. Daar zetten we ons iedere dag honderd procent voor in. De goede band tussen Conex en de installateur wordt langzaam maar heel zeker hersteld." ■

CONEX IN HET KORT

CONEX MAG ZICH PROFILEREN ALS EEN OER-HOLLANDS BEDRIJF, DE PRODUCTONTWIKKELING EN FABRICAGE VINDEN DEELS PLAATS IN HET BUITENLAND. DAT HEEFT VOLGENS NOVITSKI EN TOEHPAH GEEN INVLOED OP HET FEIT DAT CONEX MIDDENIN DE HOLLANDSE KLEI STAAT. IN NEDERLAND ZIJN ZO'N 20 TOT 60 MENSEN MET AFSTAND TOT DE ARBEIDSMARKT DAGELIJKS BEZIG MET PRODUCTIE EN VERPAKKINGEN. DAT PAST IN DE AMBITIE VAN CONEX OM MAATSCHAPPELIJK VERANTWOORD TE ONDERNEMEN. CONEX HOLLAND WIL JAARLIJKS ENKELE ENTHOUSIASTE YOUNG PROFESSIONALS AAN DE ORGANISATIE TOEVOEGEN.

